SUPLEMENTO DE ESTILO Y DECORACION DE PAGINA|12. SABADO 1° DE AGOSTO DE 2009. AÑO 11. Nº 545

m²



licencia

un producto argentino de
simplicidad ejemplar realiza
el milagro de venderse a
escala global, con fábrica
en China, y bajo licencia

Además: Más patrimonio en peligro de demolición, murales en restauración, construcciones sustentables.

Argentinos de licencia

Eduardo Reta y Javier Beresiarte, de Estudio Reber, lograron una verdadera rareza argentina: vender bajo licencia sus productos al mundo.

POR LUJAN CAMBARIERE

Gol de media cancha, sueño del pibe, una cuestión extraordinaria en un país que tantas veces se muestra como el mundo del revés. El estudio Reber, conformado por los diseñadores Javier Beresiarte y Eduardo "Topi" Reta, acaban de licenciar diseño argentino al mundo.

Pero vayamos al principio. Para esta misma fecha, en el mes dedicado a los niños, pero hace unos años (en el 2005 y con motivo de la segunda edición del ciclo Malba Niños, organizado por el área de diseño del museo) publicamos su proyecto Capitas. "Eslabón perdido entre el cotillón y el disfraz" que, como explicaron entonces, debía su origen a una encomienda muy puntual. "Mi hija Simona debía ir a un acto del jardín disfrazada de un bichito del bosque y le hice con cartulina la capita de la vaquita de *Santaoño*, como ella la llamaba. Se divirtió mucho, jugó con ella y ni se acordó de que estaba disfrazada. A todos les gustó y decidimos empezar a desarrollarlas", explicaba Beresiarte.

Ya en ese entonces celebramos esta propuesta de gran síntesis, buen empleo de la tecnología y materiales, y por otra parte reflexión en cuanto al juego en la niñez. Un buen producto por donde se lo mire, que apuntaba a la pasión de los más chicos por disfrazarse pero con la sutileza de dar rienda suelta a su imaginación. Y que además sacaba a la luz el trabajo de dos buenos proyectistas pertenecientes a una de las mejores camadas que dio tal vez cierta formación universitaria, época, valores, relación con la música (ambos pertenecen a la banda platense Las Canoplas) o el venir del interior... quién sabrá. Lo cierto es que como pasa o debería, todo llega y en este caso a la capita de los Reber le toca demostrar que se puede o, mejor dicho, cómo se puede hacer diseño en serie y en serio.

"El producto brinda los lomos de los animalitos, no restringe capacidad de movimiento alguno, y no posee puntas ni filos. De sencilla producción y bajo costo, está resuelto a través de dibujos serigrafiados a un mismo color (negro) sobre goma eva reciclable de diferentes colores (rojo, amarillo, verde, celeste y naranja), todos con la misma forma (igual sacabocado). Más que un juguete, un juego en sí mismo. Y lo más curioso de este objeto/prenda es que, mientras juega con él, el niño no lo ve: es su imaginación la que se activa detrás del rol de mariposa, abeja, tortuga o vaquita de San Antonio", describían. Es el mismo modo en que lo hacen hoy sus licenciatarios norteamericanos en infinidad de sitios web donde está publicada. Ni commodities, ni materia prima, ideas made in Argentina.

–¿Cuáles fueron los caminos que siguieron las capitas? ¿Hasta dónde volaron primero?

J.B. –Inmediatamente después de presentadas en el Malba, pasan a ser un producto de venta en la tienda. Ese es el primer paso cierto que da la capita como producto. Inmediatamente después de eso, entran en el catálogo de productos de la muestra Argdis, que viaja en el 2007 a Tokio. Ahí, se repite la valorización que hacen de la capita porque la adquiere la tienda del Mori Arts Center Museum. Mientras que en Buenos Aires, aparece un venezolano, trotamundo, *coolhunter*, diseñador industrial, la conoce y nos pide fotos para enviar a China. Resulta que "los chinos" era la fábrica en China de una empresa estadounidense de Virginia, Top Shelf Toys, que quiere licenciarlas. Ahí empieza como una especie de revalorización de los principios de diseño que teníamos con el estudio, que básicamente pasan por interpretar hasta al operario. En el momento de hacerlo, diseñar en función de que sea fácil, hasta para el que lo hace. Volviendo a "los chinos" esta empresa se interesa pero el primer filtro que debe pasar es la fábrica. Sólo si la fábrica daba el ok, pasábamos a la instancia administrativa. A los dos días mandan las fotos por mail con los prototipos ya fabricados.

–¿Qué les mandaron ustedes?

–La verdad al principio fue una especie de reality show. Nos pedían matrices. Planos para hacer prototipos. En el paisaje que nos domina a nosotros, lo primero es la desconfianza. El venezolano nos dice que hace cuatro años que trabaja con esta empresa, que tuviéramos confianza. Y aparte es el camino natural básicamente de la relación diseñador-cliente, así que le dimos para adelante. Además, cierta desconfianza argentina puede llegar a ser una impotencia oculta. De hecho, nosotros, cuando nos surge la propuesta y salimos a asesorarnos, encontramos que existen muchas ideas para ampliar el potencial del talento argentino y los bienes culturales y mucha bibliografía, pero nadie ha contemplado la posibilidad de lograrlo. Cuando nosotros caemos con el contrato en la mano, ninguno de esos organismos de asesoramiento, sabía qué decirnos. Así que la cuestión fue tomando el cauce normal. Por otra parte, la cuestión falsificación toma sentido cuando vos tenés un producto popular a nivel planetario. Pero nadie se va a tentar con la ocurrencia que tenés guardada en el cuarto. Frente a todas esas cosas decidimos confiar en la propuesta. Mandamos las matrices. Matrices que justamente buscan la racionalización de la industria. Las aprueban y piden más.

–¿Qué querían?

–Nosotros teníamos el set que eran cinco capitas, que eran casualmente cinco insectos. En realidad cuatro insectos y una tortuga. De inmediato nos dicen que querían cinco insectos, cinco animales de granja, cinco animales de la jungla –pero jungla africana y jungla asiática–, animales marinos. "Queremos firmar un contrato por cinco años por cinco sets de cinco". Entonces les enviamos diez. Ellos ya estaban viendo la propuesta a futuro. "Mientras más tengamos para vender, más vamos a vender", decían.

–¿Hasta entonces ustedes no había pensado, por ejemplo, el set marino?

–Nosotros ni habíamos pensado que teníamos un set de insectos. Eran capitas de bichos. Estábamos hablando de animales a secas. Después terminamos haciendo de la selva asiática y la africana. Ellos se empezaron a enganchar y pedían. Ahí hubo un tema, porque la idea básica del proyecto es que son caparazones, animales con caparazón, pero ellos querían de todo. Entonces volvemos al ABC del oficio. Cuando vos sos diseñador más que nada estás capacitado para brindar agilidad a los procesos. Nosotros medíamos hasta dónde mantenían el *deal* y ellos, nuestra capacidad de reacción que es algo muy parecido a profesionalismo. Entonces, algunos resultaron y otros no. Parte de las características del sistema es que vos lográs cinco productos pero con cuatro matrices, una de corte y cuatro de pintura, porque en insectos por ejemplo hay una mariposa celeste y una naranja. Otra forma de abaratar muy disimulada.

–El sueño del pibe...

–Más que el sueño del pibe, sueño a secas, porque no sabíamos en qué momento nos iban a despertar. El diseño es tan sencillo, tan sintético, que ampliarlo es muy fácil. Igual hubo sorpresas al principio. Porque imaginate que los tipos te preguntan: "Ok, la roja es la mariquita, la vaquita de San Antonio. Pero ¿qué Pantone de rojo usás en la goma eva?" "¿Cómo qué Pantone?", pensábamos nosotros. Acá hay goma eva roja. O sea que teníamos la posibilidad de elegir tipos diferentes de rojos. Un delirio. Resulta que ellos son fabricantes mundiales de goma eva. El tema es que al estar en China los tipos se ponen una fábrica de materiales para hacer juguetes, no una de juguetes.

–¿Ellos compraron el diseño?

–Esa es la cuestión, licenciar diseño. El producto sigue siendo tal cual el primer prototipo. Hasta en las fotos de prensa usan las que les enviamos para mostrarles el producto. Y es buenísimo porque acá nosotros tenemos la extravagancia del diseñador que se autoproduce, cuando de repente existen diseños que tranquilamente pueden entrar en el mercado tradicional porque son "bueno, bonito y barato". Y así trabajar como se debe, cobrando royalties, porcentaje de ventas, otra cuestión básica del oficio.

–¿Y cuántas les dijeron que iban a producir?

–Hay cosas que no se pueden preguntar pero si sabés del oficio te das cuenta que van a producir muchísimas. Cuando en el sitio de la empresa lanzan el producto al cual llaman Grass Hopper presentan algo particular. La capita es un redondel que se troquela de una lámina rectangular. El uso de la capita trata de aprovechar todo el material, pero quedan dos ángulos al costado que son descarte. Estas placas de goma llevan todas una pasada de tinta negra. Bueno, ellos sacan además de los insectos y la línea mar, cien círculos más que vienen con rayitas, otros con círculos, para que vos armes con circulitos que sacaron del descarte otros animales. No quieren desperdiciar nada. Eso te da la pauta de la infinidad que piensan cortar. Entonces hasta genero un subproducto.

–Se nota que han tenido todo eso en cuenta desde el principio...

–Sí, primero la fábrica, después la vidriera. Así, en febrero del 2008, se presentan en la New York Toy Fair, un evento anual descomunal, con más de 3500 expositores. Nosotros lo íbamos siguiendo por Internet y de golpe vemos que una revista especializada las selecciona entre los Top 20 de la feria. Después figura en una lista destacada entre 40. Hasta que sale elegida como Juguete del Año en la categoría Disfraces para el Juego. A poco también arman sets de 20 para el mercado de la educación, para formar grupos, equipos, en las escuelas. Algo que nosotros queríamos hacer, que teníamos contemplado. Digamos que explotaron al máximo todo el concepto. Hasta el speach sigue siendo el mismo. Lo único que le agregaron los gringos es algo así como: "En esta época que los juguetes traen cada vez más luces, más ruidos, nosotros volvemos a las fuentes". Y el pack. Porque otra cosa importante es que tiene que ser barato de transportar y es barato si llena el container. Lo más caro de transportar, dicen ellos, es el aire. Esto es fácil de producir, de transportar, con la materia prima que ellos fabrican.

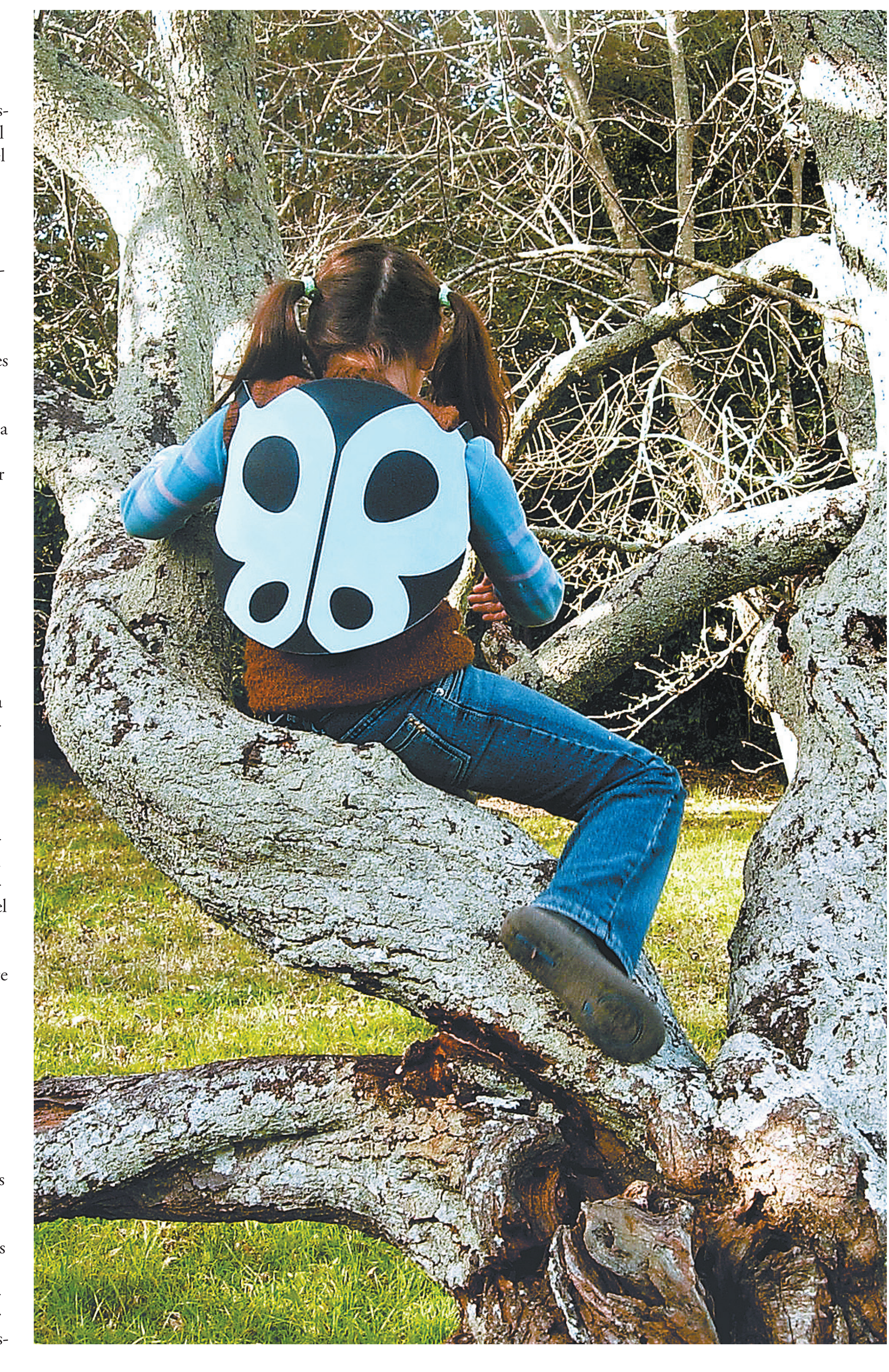
–¿Ustedes felices?

–Para nosotros es una gran satisfacción porque además tenemos el lujo que sabemos que cualquier cosa que se nos ocurra ahora, por contrato, estamos obligados a mostrárselas antes a ellos. La capita ha llegado a los locales norteamericanos. Si querés la podés comprar por Amazon. La vida no te da sorpresas, te da certezas. El estudio Reber, nace con un precepto muy claro: lo simple es eficaz. Agilidad para el tipo que tiene el brete de fabricar y vender. Esos son los ideales de un buen diseño. La formación del diseñador argentino te hace ser intérprete de las etapas del proceso. Como estamos tan en foja cero de ciertas cosas, vos te ponés a diseñar algo y sos un rato el que lo fabrica, sos un rato el que lo usa, un rato el que lo almacena. Y eso hay que aprovecharlo para hacer un mejor diseño. Nosotros también pusimos mucho en este proyecto. Somos dos personas, más allá de nuestras características, que en sincronía nos ha tocado atravesar momentos duros al mismo tiempo y la capita fue una ventana para que entrara fresco. Encarar, además algo que tiene que ver con el mundo de la niñez, que es justo un cable a tierra que tenemos. Y salió andando la tipa. Nosotros somos una buena prueba de que se puede, una linda prueba del delito para la industria nacional, que talentoso no quiere decir *freaky*. Un diseñador es alguien que te va a traer soluciones, no caprichos de autor. Porque, encima, ahora está de moda ese mote de diseño de autor como si fuera una denominación de origen y se creen que valor agregado es cobrar más caro. Nosotros lo logramos con materiales que compramos en la avenida Boedo, con talleres de Barracas.

–Sin dudas un gran ejemplo y un tremendo estímulo para ustedes.

–Sí, también porque creemos saber mucho del trabajo en equipo. La palabra respeto está todo el tiempo en el medio: cada uno tiene el aire de moverse tranquilo y en este producto se demuestra. Cada uno aportó lo que sabía. Y está bueno que por peso propio un producto caía a tierra, al mercado. El mejor modo, por otro lado, de explicarle a otro de qué se trata el diseño industrial.

*** Estudio Reber: estudioreber@yahoo.com. Web Top Shelf Toys: topshelfholdings.com.**



trabajos sobre planos profesionales
bibliotecas I escritorios
vajilleros I barras de bar
muebles de computación
equipamientos para empresas

MADERA NORUEGA & COMPANY
MUEBLES ARTESANALES DE MADERA
Camargo 940 (1414) Cap. Fed.
Tel./Fax: 4855-7161
www.maderanoruega.com.ar
CONSÚLTENOS





Líder en Medicina Familiar
Calidad Médica Administrativa
Sanatorio Propio de Alta Complejidad e Internación
Tecnología de Avanzada
Amplia Cobertura
Centros Médicos Propios en Todo el País



0-800-222-0123
www. construirsalud.com.ar

Barracas vigilante

El valioso garaje de la calle Uspallata al 700 apareció tapiado y los vecinos temen que lo vayan a demoler desde adentro y clandestinamente. Otro caso de vandalismo para burlar el nuevo marco legal.

Rafael Yohai





POR SERGIO KIERNAN

Cuando uno tiene hijos, se acostumbra a repetir infinitamente cosas como que hay que lavarse los dientes –y las manos, y la cara– o que correr escaleras abajo no es realmente una buena idea. Los pequeños salvajes rezongan y ni siquiera pueden concebir que la falta de cepillo pone a los dientes verdinegros poco antes de hacerlos caer. Ni hablar de accidentes diversos, quebraduras y otros temores de los padres. Los niños exhiben esta inconsciencia porque son niños, en estado de inocencia, y sólo un Scrooge podría acusarlos de hacer trampa.

Pero este repetir reglas y anunciar consecuencias resulta particularmente desagradable entre adultos, porque significa que alguien hace trampa, que no puede creer que tiene que dejar de hacer algo. Es lo que está pasando con las demoliciones clandestinas: hay una ley que prohíbe demoler cualquier edificio construido antes de 1941 sin un permiso especial, pero varios avivados creen que no es con ellos, que pueden demoler igual y luego todo se va a arreglar igual.

El caso más reciente fue descubierto por ese gran recurso porteño, el blog de los vecinos de Proteger Barracas –protegerbarracas.blogspot.com–, en la calla Uspallata al 700. Es un edificio del tipo que hizo a Buenos Aires un garaje con dos viviendas en propiedad horizontal, realizado a lo grande en lo que era una ciudad nueva, rica y bien construida. Como se ve en las fotos, el edificio acaba de ser tapiado y los vecinos sospechan que la demolición es inminente y de adentro hacia afuera.

El terreno donde se alza esta belleza tiene 1600 metros cuadrados, lo que permite en principio construir varios pisos de altura. Como la arquitectura argentina no es más que una maqueta de lo que supo ser, lo nuevo será seguramente muy inferior a lo demolible. Basta ver los elementos del edificio actual: proporciones equilibradas, herrerías eternas y elegantes, pilastras, querubines, aberturas verticales, piel dura de Piedra París. Y esto en un garaje de barrio, construido por un honesto seguidor del canon de la época para un cliente que quería hacer una inversión rentable...

El garaje no puede ser demolido legalmente por la simple razón de que cuenta con una doble protección. Por un lado, cae bajo la ley 3158 que se debate en la Legislatura porteña para proteger especialmente una amplia zona de Barracas, nuestro sur intacto. Como el proyecto tiene estado parlamentario, ya quedaron inhibidos los muchos edificios que abarca.

Y por el otro lado, el edificio es evidentemente anterior a 1941 y está protegido por la 3056, ya sancionada, que crea un mecanismo especial. Si los vándalos quisieran demoler el garaje por derechas, tendrían que presentarse por ventanilla a pedir el permiso de obra correspondiente. Allí les avisarían que esa parcela urbana está inhibida y que el trámite se tiene que girar al Consejo Asesor en Asuntos Urbanos, CAAP, para que lo debata. El CAAP, que reúne privados, ONGs, ejecutivo y legislativo, revisa el caso particular y decide recomendar su catalogación o demolición. En el primer caso, el trámite va a la Legislatura, en el segundo vuelve a la ventanilla original.

Ultimamente, a todos quienes siguen estos temas de cerca les están entrando dudas sobre dónde están parados en el CAAP, que tiene el sí fácil para las demoliciones y se pone a justificarlas en *arquitecturés*, hablando de "contextos urbanos" y otras macanas. Pero la cuadra de Uspallata al 700 es casi perfecta, de una altura tan pareja que parece trazada a cordel, con sus arquitecturas en orden y hasta con un empedrado en buen estado. Ni el arquitecto Alvarez encontraría un argumento de buena fe.

Con lo cual lo único que queda es vandalizarla, romperla toda, dejarla hecha una cáscara, de modo que el CAAP muestra su falta de rigor y decida, como se permitió opinar en el caso del Kalnay en la calle Palestina, que ya no vale la pena preservarla. En Barracas, los vecinos están vigilando que esto no pase y, si el Ejecutivo cumple su palabra, en breve podrán denunciar las demoliciones para que los autores paguen duras multas de hasta medio millón de pesos. Esto será cuando llegue a la Legislatura el reglamento de penalidades preparado por el Ministerio de Cultura para quienes destruyan el patrimonio.

Los murales del Rockefeller

Nueva York puede ser una ciudad de maravillas, pese a los miles de edificios que se demolieron. Esto es porque sigue teniendo miles de edificios históricos y porque tuvo un gran comienzo de siglo veinte, con joyas de tal escala que resultan indestructibles. No sorprende, por la escala de tiempo, que varios de estos tesoros sean en estilo Art Déco, una escuela que parecía inventada para norteamericanos y que fue practicada con entusiasmo en esas tierras. El Chrysler y el Empire State son pináculos del Déco, y el Rockefeller Center es su catedral.

En medio de lo mejor de la Quinta Avenida, el Rockefeller fue bandera, inversión y sede de esa familia de ricos tan extraña: politiqueros, rapaces, sensibles, coleccionistas de arte, financistas, industriales, los Rockefellers hicieron de todo y terminaron en los bandos más disímiles. Lo que unió a la familia, sin embargo, fue un toque de buen gusto gigantesco, como si fueran unos Di Tella con resto para encargar arquitectura. Su Center fue uno de sus grandes logros.

Pasar por el conjunto de edificios significa pararse en seco simplemente para admirar las puertas, piezas de arte en broncería. Los interiores son igualmente espectaculares, con toda clase de piezas utilitarias –desde las lámparas hasta las puertas de los ascensores, pasando por barandas, marcos de aperturas y mostradores de recepción– creados especialmente para el lugar. En el lobby del edificio central, el famoso *30 Rock*, se conservan una serie de murales notables que están siendo restaurados por la célebre firma especializada EverGreene Architectural Arts.

El Rockefeller Center fue diseñado en 1930 y terminado en 1939, con un nivel de detalle que ya ni se puede concebir. El edificio tenía un director de arte, el pintor, diseñador y muralista Edward Trumbull, que hasta se encargó de crear un color de pintura de base para el lobby que funcionara exactamente con los tonos de mármol de los revestimientos inferiores. Por encima de esos *waists* de piedra, se encargaron los murales.

Para elegir a los artistas, la familia creó un comité que llegó a contactarse con Picasso y Matisse, que no pudieron o pidieron dineros excesivos. Uno que fue aceptado pero terminó pintando a Lenin en el hall fue Diego Rivera, que se llevó el dinero pero vio su obra repintada. Esta historia es bien conocida –hasta está en la reciente película sobre su mujer, Frida Kahlo– pero siempre sin su final: el mural de Rivera fue reemplazado con una maravilla creada por el catalán José María Sert, *El progreso americano*, completado en 1937.

Sert siguió con un cielorraso notable, el *Abolición de la guerra*, que muestra una de esas perspectivas que tanto le gustaba crear. Como en los que pintó para los Pereda en los salones de su palacio, hoy embajada de Brasil en Buenos Aires, Sert asombra con la perfección de sus figuras vistas exactamente desde abajo, con un oficio parejo a la tensión dramática. En este caso, una mujer parada sobre dos cañones elevando en sus brazos a su bebé.

Estos murales y los que realizó el inglés Frank Brangwyn, estaban apagados. Cuando terminaron de restaurar los de Brangwyn en el pasillo sur, los especialistas dijeron que "parecía que se había encendido la luz". Parte del problema era simplemente los setenta años de exposición, pero el mayor culpable era el proyecto de restauración de los años setenta, que había cubierto todo con un barniz que se oxidó y amarronó mucho. Para no repetir el error y para no usar sustancias químicas, los restauradores probaron con un cepillo de dientes eléctrico. Pero las cerdas no removían el barniz y hubo que arrancar todo a mano con dos simples herramientas romas –una de ágata y otra de hueso– de las que usan los encuadernadores para pegar lomos de cuero. Así se está haciendo el lentísimo trabajo.

El peor trabajo será el Sert vertical, justo atrás de los mostradores de recepción. *El progreso americano* oculta caños y cableados, sufrió humedades varias y fue retocado muchas veces. Restaurarlo será realmente complicado.